

これまで、弊社研修に参加された方のご感想

税理士の先生のご感想

状況の変化で保険の目的が変化した場合に柔軟に対応できる保険。そんな保険があるとは知りませんでした。まさにこれが経営者に勧めるべき保険ですね。

たぶん、今日の先生には選ぶべき保険ではないと言われてしまうものを、たくさんの顧問先に勧めてしまった。ちょっと個人的に相談に乗ってもらいたい。

まさに知らずに触るとやけどの恐れと思った。今後顧問先から相談があったときにはアドバイスをいただきたい。

普段は考えたこともない内容ばかりで大変驚きました。今日の話しを知らなければ、なんの罪悪感もなく特定の保険会社だけを勧めてしまっていたと思います。

それなりに保険のことは知っていたつもりでしたが、今までの認識ではクライアントにミスリードをする可能性があり、ぞっとしました。

目からウロコなんてもんじゃない、目玉が飛び出すかと思いました。

こんなこと誰からも聞いたことがなかった。懇意にしている保険会社の担当は何人かいるが、誰からも今日の話しは聞いたことがないが本当なのか？

なるほど、今回のセミナー内容を実践することで、顧問先にかかなりのメリットをもたらすことができると実感しました。

税理士だからこそが知っておくべきことだと思う。

損金とか税効果ではなく、保険の機能をその時の状態で最大限に発揮させることの重要性を認識できた。

本当の意味で「クライアントを護る」ためには、どこに着眼するべきなのかということが理解できた。今までのままでは、自分が保険を勧めるなんておこがましいと思う。

自分は今まで何をやっていたのか？保険会社の担当者任せにしていたが、こんなに決定的な違いがあるとは・・・

松木先生の被保険者利益をとことん追求する軍鶏のような気質が大好きです。

立場上よく保険の相談も受ける事が多い。ただ、税金がらみの部分のみで返答をして、あとは保険会社まかせにしていた。しかし、今回の研修を受けて、保険会社は「返戻率」や「保険料」を重視しているが、それがが本当に顧問先のためになるのか？という事をすごく考えさせられました。「税理士だから顧問先を護れる」という主旨がよく理解でた。

今回の学びでは吸収できない点もあるが、お客様に役立つ重要な論点なので復習して理解を深めようと思う。

長期定期保険の期間短縮、保険期間の延長、延長定期保険、福利厚生養老保険と長期定期保険の比較など、アドバイスとして活用したい手段がたくさんあり、とても有用でした。

生命保険がこれほどの機能を持っているとは知りませんでした。それが知られていないことに驚いています。また、保険会社

保険コンサルタントの方のご感想

変換や期間変更などの活用法については理解しているつもりでしたが、各保険会社によって対応が様々であることをはじめて

自分は15年も保険をやっているのに、別次元の話だと思った。

損とか得ではなく、保険の機能をその時の状態で最大限に発揮させること。この観点で提案してみたい。

本当の意味で「お客様を護る!!」ためには、どこに着眼するべきなのかということを理解できました。今日の内容をしっかりお客様にお伝えし、本当に「お客様にとっての良い保険」を提案していこうと思います。あらためて保険は「誰から入るか」これが、最も重要なんだと言うことを痛感しました。

生保業界に転職して18年目をむかえます。多数の外部研修を受講させて頂き、それなりに知識は豊富だと自負していましたが、募集人として肝心なことが何もわかっていなかったことがわかった。もっと早く聞きたかった。

既存の保険契約の保全が大切なのは、理解していたつもりですが、お客様にとって何が最も有益なのか、先の先まで見据えた手法には頭が下がります。

色々な会社のあらゆるルールを知っていることに驚かされる。松木先生から加入しているお客様はあんしんだと思う。

ここまで細かく保全の説明を聞いたことはありませんでした。本当に勉強になりました。また、保険会社によってこれほど取扱規定が異なるのには驚きました。

今まで、それなりに勉強してきたつもりでしたが、さらに、奥深い使い方が多く、大変勉強になりました。今までの知識だけだったと思うと、お客さまを護れなかった可能性があるのでは、ぞっとします。

生命保険の活用術として具体的な事例で説明いただいたので、お客様を護る生命保険活用が理解できました。普段は考えたこともないので大変勉強になりました。

生命保険の活用方法について、より具体的な数字が提示されての解説でしたので、分かりやすく、且つ、イメージしやすかったと思います。プレゼンに活用していきたいと思います。

保険はどこの会社の商品にするかではなく、どのコンサルタントから入るのかということが大切だと再認識いたしました。

多岐にわたる生命保険の活用の仕方が理解できて役に立ちました。福利厚生プランの長期定期の活用は、研究、活用してみたいと思います。保険は出口対策がやはり重要だと、再認識できました。

今回受講して、保険の出口というのは、人それぞれ出口の目的が変化し、保険も変化させられなければ、本当の意味で契約者のお役に立てないと強く感じました。それと出口の目的ごとに保険を変化させるためには、保全コンサルにもっと重点をおかなければならないことを痛感しました。